

или невступления в него России. Это существенное ограничение суверенитета, так как емкость рынка ЕС в десятки раз превосходит емкость российского рынка и, несмотря на то, что пока в странах ЕС Беларусь реализует товаров и услуг только на 2,5 млрд дол., а в России — на 4 млрд дол., намечается тенденция к выравниванию двух потоков уже к концу 2010 г. Потенциал роста товарооборота со странами расширяющегося ЕС аналогичный странам СНГ, финансовые ресурсы западного рынка также значительно выше.

Нужно отдавать себе отчет, что привязка к российскому рублю может привести к консервации технической и технологической отсталости нашей экономики. В отличие от этого привязка, например к евро, заставила бы нашу экономику вписываться в жесткие нормативы западноевропейского рынка по количественным и качественным параметрам. Это потребует реструктуризации производства, избавления от неэффективных, убыточных предприятий, энергоемких производств. В то же время наращивание производства конкурентоспособной продукции (при соответствующей государственной поддержке) в перспективе привело бы к выходу на европейские показатели уровня жизни. Конечно, данный путь для нас чрезвычайно сложен, связан с решением неизбежно возникающих социальных проблем, требует максимального напряжения всех сил. Однако мировой опыт показывает, что в требования западного рынка смогли успешно вписаться страны с гораздо более сложными стартовыми позициями и отличным от западного менталитетом населения, например, Япония, Южная Корея, Турция и др.

*Т.С. Гриб
БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сбережения населения образуют инвестиционный потенциал страны, необходимый для ее экономического роста. Главной формой сбережения населения с точки зрения возможности их привлечения для финансирования экономики республики являются срочные вклады (депозиты) населения в банках. В настоящее время в ресурсной базе белорусских банков сбережения населения составляют всего лишь восьмую часть. В то же время в банках развитых стран, как правило, четверть ресурсов — это сбережения частных лиц.

С 2000 г. в связи с началом реализации жесткой денежно-кредитной политики Национального банка ситуация начала существенно меняться. Доверять деньги банкам становится выгодно. Проводимая Национальным банком в 2003 г. политика процентных ставок обеспечила привлекательную доходность по срочным депозитам и несколько улучшила ситуацию.

Привлечению вкладов граждан могут содействовать новые формы организации сбережений. В этом отношении определенный интерес представляют договоры, предусматривающие кредитование клиентов на основе накопления денежных средств на депозитном счете. Согласно договору, банк принимает на себя обязательство предоставить клиенту кредит при условии накопления и хранения последним в течение определенного срока некоторой суммы денежных средств.

Беларусбанком введен ряд новых видов сбережений для отдельных социальных групп: ветеранов войны, пенсионеров. Ветеранам, например, предложена значительно более высокая процентная ставка по вкладу, условиями которого не предусмотрено ее снижение в период действия договора.

Одной из новых форм привлечения денежных средств на депозиты является внедрение новых видов вкладов с более привлекательными условиями хранения (рождественский, отпускной, новогодний и др.) для различных групп населения, в том числе и выпуск сберегательных сертификатов с длинными сроками обращения.

Важным средством борьбы между банками за привлечение ресурсов является процентная политика, так как получение дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к совершению клиентами вкладов. Уровень депозитных процентных ставок устанавливается каждым банком самостоятельно, ориентируясь на ставку рефинансирования Национального банка, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики.

Проводимая Национальным банком процентная политика содействовала росту в январе—сентябре 2003 г. срочных депозитов в белорусских рублях на 65,4 %, в том числе населения — на 59,6 %, что способствовало расширению ресурсной базы банков.

Основная задача коммерческих банков в современных условиях — организовать работу с населением так, чтобы показать массовому клиенту реальные выгоды помещения его средств на банковские счета, обеспечить надежность хранения средств, доходность и ликвидность и добиться на этой основе массового притока сбережений во вклады. Для этого необходимо создавать в банке максимально благоприятные условия, которые побуждали бы клиента обращаться за соответствующими банковскими услугами.

Можно прогнозировать, что перелом в деятельности банка наступит лишь тогда, когда сам клиент банка окажется в центре интересов банка, когда надежность банка, авторитет и удобные формы обслуживания сделают для клиента банк настолько привлекательным, что у него войдет в привычку доверять свои средства банку.